

新一批投顾机构积极展业 着重拓展线上渠道

中国基金报记者 方丽 陆慧婧

基金投顾是拥有万亿空间的巨大市场,拿到资格各类机构争分夺秒筹备展业。跨年期间,新获得资格的基金投顾机构也没有停歇,近一个月,有约十家机构发布了正式或者即将展业的信息。

业内人士预计,一季度将有一大批试点机构正式开展业务,给投资者带来更多投顾新组合和服务。

新一批基金投顾机构积极展业

2021年6月之后,有41家基金公司和证券公司获得基金投顾试点资格。据中国基金报记者不完全统计,广发基金、招商基金、博时基金、中信证券、招商证券、国信证券、东方证券等机构已经展业。最近一个月以来,新获得试点资格的机构密集宣布展业或者即将展业,包括景顺长城基金、民生加银基金、交银施罗德基金、建信基金、兴业证券、中泰证券、山西证券、南京证券等。

盈米基金副总裁、且慢负责人林杰才表示,第二批基金投顾试点机构近期陆续通过场检并正式上线。从目前进展来看,预计一季度大部分试点机构都可以正式开展业务。且慢近期已经上线了一些合作伙伴的投顾策略。

记者了解到,不少已经展业的机构正在积极推动投顾业务的顺利落地。

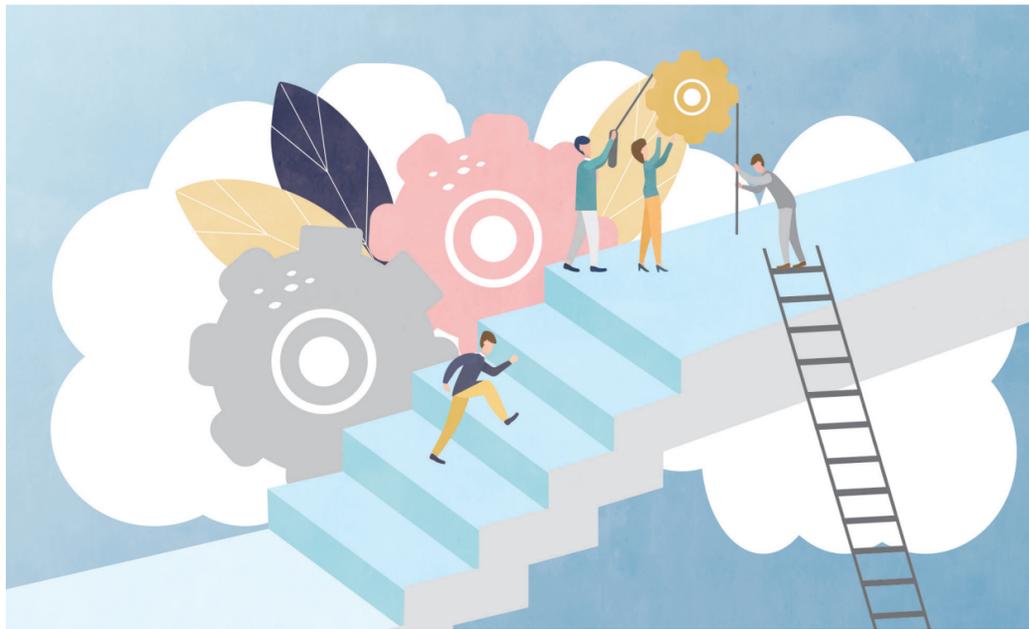
博时基金互联网金融部总经理吴伟杰表示,目前在与蚂蚁基金、天天基金、同花顺基金、盈米基金等代销机构沟通,稳步推进上线。

招商基金投资顾问部表示,招商基金已经正式上线天天基金,同时,与其他多个平台进行系统对接联调,部分已经完成测试,有望在近期陆续上线。

兴证全球基金表示,已在蚂蚁平台上线投顾策略,后续将陆续在天天基金、理财通、盈米基金等平台上线。

广发基金投顾业务展业较早也进展较快。广发基金资产配置部总经理杨喆介绍,2021年8月,在自有平台正式上线;9月,登陆天天基金;11月,在自有平台上线企业版投顾;12月,外部渠道拓展至且慢平台。

民生加银基金资产配置部总监苏辛介绍,截至2021年11月底,已有22



家机构在各渠道上线策略数219个,其中天天基金有8家公司上线72个,蚂蚁财富有11家公司上线47个,京东金融有5家公司上线32个,直营渠道有9家机构上线68只;南方基金、国泰君安、国联证券、中欧财富和先锋领航等机构上线的策略数量较多。

目前上线的机构,在“投”和“顾”上都做足准备。如广发基金把基金投顾业务作为公司的战略业务进行推动。公司总经理担任亲自投顾业务投委会主席。博时基金成立了“知识管理中心”,专门负责“顾”的内容生产。招商基金将投顾业务拆解为“顾-投-顾”的闭环体系。南方基金专门建立起与基金投顾业务匹配的投顾投资管理系统、投顾账户管理系统等,保障业务顺利运行。

汇添富基金投资顾问部总监助理饶斌介绍,汇添富投顾以“顾”为魂,以“投”为脑,科技为骨。在充分了解客户风险偏好与投资需求的基础上,提供一站式资产配置解决方案及全流程账户管理和客户陪伴服务。

大发展阶段重在“顾”的服务

基金投顾是拥有万亿空间的大市

场。试点两年发展迅速,目前,已有59家机构获得资格试点备案函,包括24家公募基金,29家证券公司,3家银行,3家第三方独立销售机构。去年二季度,基金投顾业务规模已突破500亿。

已经展业的机构中,盈米基金的投顾业务规模超过200亿;华泰证券、国联证券、国泰君安基金投顾签约资产规模均突破百亿。第二批获得试点资格的机构中,中信证券基金投顾业务上线60天,签约资产已突破70亿元。

对于未来的发展,不少机构人士认为,基金投顾业务不应期待短期内规模快速上涨,而是要坚守初心,坚持走差异化竞争道路。

“基金投顾业务要持续探索,久久为功。”吴伟杰表示,投顾机构不能以追求短期规模和户数增长为单一目标。基金公司、互联网销售公司、券商都在开展投顾业务,不同的行业视角提供了差异化的投顾发展路径。

杨喆也关注到“差异化”问题。她认为,随着入场机构的增多,难免会出现同质化竞争的问题。广发基金在两大业务关键点上已经做好了充足的准备,一是开发并储备了更多不同风险收益等级、不同需求场景、不

同投资策略的投顾组合策略,用来满足广大投资者多元化的投资需求;二是针对投顾业务,设计覆盖全流程的客户服务体系、多形式的投教服务内容,并建立了完备的客户回访和投诉处理机制。

苏辛强调,由于管理型投顾对公司管理能力、合规、系统等要求很高,因此,需要持续提高投研团队的投资管理能力、持续完善投顾各项制度流程、持续地优化公司的投顾业务各环节系统,以满足基金投顾业务不断壮大的需要。

饶斌表示,当前开展投顾业务还有不少困难,首先,投资者大多对于基金投顾的认知不充分,对于基金投顾和FOF分不太清;第二,“三分投七分顾”已成为行业共识,但顾问体系的搭建仍然在探索中;三是“如何评价”,以投资绩效的维度评价基金投顾稍显片面,需要综合评价“投”和“顾”两个维度,客户满意度应该是重要考量因素。”

南方基金和招商基金表示,开展投顾业务要重视投资者教育工作。投顾服务刚刚起步,与客户建立信任任重道远。投顾机构不仅仅是为客户进行单向的投和顾,还要与客户共同成长。

六机构上线“金选投顾” 破解基金选择难题

中国基金报记者 张燕北 王云龙

当前,公募基金数量已超过9000只,选基金越发困难。为帮助投资者解决“选基难”,投顾机构与互联网平台加强合作。近日,六家机构在支付宝推出“金选投顾”业务,瞄准的就是选基难、择时难、配置难等问题。

多家公募表示,此类合作有助于投顾机构精准掌握客户需求。未来,基金公司将继续与具备良好客户基础的销售机构合作,持续完善投顾策略,以更优质的服务改善投资者持有体验。

5家基金1家券商 上线支付宝“金选投顾”

1月4日,支付宝联合兴证全球、南方、广发、中欧、嘉实五家基金公司和财通证券推出金选基金投顾组合策略,在“支付宝金选基金”的基础上,结合投顾机构主理人资质,制定投资策略,构建基金投资组合。

对于此次推出金选投顾业务的初衷,兴证全球基金表示,投顾业务的核心是弥合公募基金真实长期收益和投资者实际收益之间的差距,提升投资者的盈利体验。基金公司与合作机构的深度合作,是各方共同努力提升客户投资体验的一种实践。

嘉实财富在支付宝投顾管家推出的是“嘉实金选增强”组合策略,这是嘉实财富在支付宝推出的第四款基金投顾组合策略。广发基金通过“广发超级金选”基金投顾组合策略,进一步优选,搭配,助力投资者更好跑赢市场。中欧财富的“中欧金选全明星”,为投资者设计更为科学平衡的配置策略并提供具有针对性的陪伴服务。“南方金选升级”的定位是适度进取,组合预期目标年化收益率18%。采用了均衡配置+主题轮动+部分择时的思路,以提供更稳健的投基体验。

“财通金选价值”通过构建自下而上和自上而下的交互印证逻辑体系,构建适合当前行情的基金组合。

费率方面,六种投顾组合均按照投资者持有的时间进行梯次收费,持有时间越长,费率越低。

定量与定性结合 构建基金投顾组合

据介绍,“支付宝金选”基金,从产品、管理公司、投资经理等多维度对基金进行综合评价,在全市场9000多只基金中筛选出百余只基金。此次六家机构的投顾策略就是在次基础上做进一步筛选,“优中选优”。在构建基金投顾策略组合时,几家基金公司表示,会采用定量与定性相结合的方法来筛选基金。

记者翻阅资料发现,上线支付宝金选基金投顾策略的六家机构所选择的持仓基金,在12只至25只之间。富国消费主题混合A和中泰开阳价值优选混合A两只基金最受欢迎,被四家机构选入持仓基金备选池。

兴证全球基金表示,“兴证全球金选好基”基于公司基金优选与资产配置团队通过定量与定性相结合的方法,在支付宝平台“金选”偏股基金范围内进一步优选,选出具有竞争优势的基金,满足客户投资于“金选”偏股基金的需求,力争实现本策略业绩长期表现优于“金选”偏股基金的平均业绩。

同样是通过定量与定性相结合的分析方法,嘉实基金在“金选”基金范围内进一步精选出具有竞争优势的基金,通过行业风格配置、组合投资等策略,结合定期调仓动态优化配置和风险管理,力争获取长期超越“金选”偏股型基金的平均收益。

“嘉实金选增强的投资策略具有三个特点:一是基金经理风格扫描和可持续Alpha能力剥离。通过风险模型以及业绩归因系统,准确识别出具有持续Alpha能力的基金经理。二是着重市场风格配置,通过基金精选优化,结合行业风格配置观点,在预设的持仓比例限制和风险预算约束下,优化构建基金组合,追求稳健超越基准的表现。三是穿透底层基金持仓股票的基准跟踪,达到有效跟踪、稳健战胜业绩比较基准的投资目标。”嘉实基金人士向记者表示。

投顾组合整改进入尾声 “大V”纷纷加盟正规军

中国基金报记者 陆慧婧 方丽

2021年11月,《关于规范基金投资建议活动的通知》(下称《通知》),组合跟投被叫停,行业迅速开启整改模式。同时,第三方基金代销机构、基金“大V”以及基金公司也开始探索新的模式。未持有投顾牌照的代销机构多以策略输出的方式与持牌机构合作;部分“大V”有意加入正规军,入职持牌券商、基金公司或者旗下销售子公司。

多家机构完成基金组合服务升级

《通知》下发后,支付宝、天天基金、新浪等基金销售机构随即暂停了旗下平台的基金组合跟投。“整改”成为近几个月各家机构的重要工作。

据盈米基金副总裁、且慢负责人林杰才介绍,目前公司大部分业务已经升级为投顾服务。“公司按照规范对现有组合业务进行分类处理,符合要求的升级为投顾服务,不符合要求的将终止服务,转化成为销售关系,而非投顾关系。”

博时基金互联网金融部总经理吴伟杰表示,博时基金积极配合代销机构,梳理已上线的组合产品,以达到规范的要求,给客户提供更全面的基金投顾服务。

兴证全球基金投顾业务相关人士也反馈,公司将于近期执行组合转投顾的升级方案。招商基金近日也对存量类投顾组合开通了升级通道,为客户升级服务转换提供便利。

“规范基金投资建议活动的通知”发布后,民生加银基金积极与合作销

售机构沟通,原有建议型组合暂停买入,关闭“一键跟投”、“自动跟投”等追加转入功能。同时,公司与合作平台逐一沟通确认对监管要求的理解,确保销售平台向全部存量客户发出了提示。”民生加银基金资产配置部总监苏辛详细回顾了基金组合升级的经过。

解散组合、移交管理权限 “大V”寻求新出路

《通知》下发后,“大V”们搭建的组合失去了新客户跟投。“大V”们也在寻求新的出路。

据中国基金报记者了解,最近几周,业内传出消息称,有“大V”入职了上海某证券公司,也有“大V”将自己之前打理的基金组合移交给了具备投顾牌照的第三方基金销售机构。

“听说最近不少平台的‘大V’向拥有投顾牌照的机构投递了简历。”一位业内人士透露,一些券商和基金公司这类人员的需求比较大。

“根据规范文件,‘大V’的组合基本都已经暂停申购,做下线处理。行业里主要有几个处理方案:一种是将‘大V’组合打散;第二种是‘大V’加入有投顾资格的投顾管理机构,将其建议型组合升级为投顾组合,继续进行管理;第三种方案是‘大V’将之前管理的建议型组合移交给具有投顾资格的管理机构,然后由机构将建议型组合升级为投顾组合。”苏辛告诉记者。

苏辛认为,长期来看,规范文件的出台对整个投顾业态都是有利的。“很多大V其实并没有深入研究和与管理产品的能力,业绩甚至跑不过大盘指

数。但因为不受限于传统监管,使得他们吸引了一大批追随者。这种情况如果不加以规范,会成为一种“割韭菜”的行为,损害投资人的利益。”

吴伟杰表示,销售机构重启基金组合跟投服务,或说明已经按照标准和要求完成了整改和优化。对于投资者来说,组合投资服务在投顾业务合规的框架下得以正常开展,保障投资者能够获得专业的投资服务。

投顾机构和平台合作 与客户建立长久的信任关系

业内人士表示,将投顾机构的投顾组合和服务能力,与互联网等平台的广大客群联系起来,可以实现多方共赢。

“投顾业务的良好发展可以实现客户、渠道、基金公司三方共赢的局面。”兴证全球相关人士表示,首先,投顾业务下,客户的实际需求得到正视,所有业务相关方的利益基础皆来自于客户资产净值的增长,客户是最大的受益人。其次,销售机构的角色是帮助投资者交易全市场基金产品,投顾业务的良好发展将使得销售机构从中获得更多利益。最后,基金公司作为产品提供方,投顾业务的发展可带来增量资金,优秀的产品更能吸引资金的关注。

“按照监管的要求,只有具备投顾试点资格的主体才能开展投顾业务,而基金公司作为专业的资产管理机构,具备扎实的投研能力和丰富的运营经验。销售机构也将发挥各自的优势,利用其客户服务能力与大数据优势,与投顾持牌机构合作共赢。”吴伟

杰表示。

苏辛也表示,投顾业务作为真正从用户角度出发,真正以用户的持有体验为目标的创新业务,有望解决基金行业多年来“基金赚钱,用户不赚钱”难题。在可预见的未来,基金销售机构和拥有投顾牌照机构的合作会成为业内常态,充分发挥各自的优势,共同为基金持有人做好服务。

招商基金投资顾问部表示,基金投顾是真正从投资者角度出发的财富管理,与单纯的基金销售有本质的区别。销售机构拥有大量的客户资源,未来与投顾机构合作将投顾服务覆盖到越来越多的客户中,对广大的投资者是更有益的,同时也会对推动整个资管行业健康发展起到积极的作用。

林杰才认为,规范文件有利于行业的规范运行和专业分工,投顾机构可以发挥更大的作用。由于基金投顾强烈的买方属性,将基金组合业务纳入基金投顾统一规范之后,可以让更多机构将关注点放在客户的利益上。

采访中,多位业内人士强调,投顾业务蓬勃开展,只有真正获得客户信任的机构才能在竞争中胜出。

苏辛表示,投顾业务空间非常大。参考美国市场的情况来看,截至2020年底,在SEC注册的投资顾问所管理的资产规模超过90万亿美元。除去退休计划,投资共同基金的家庭中有一半是通过投顾购买基金。“现在买基金的投资者越来越多。”“大V”组合能吸引那么多投资者,正显示了投资者对这一模式的需求。接下来就看大家如何把零散的需求汇聚起来,在“投”和“顾”上做好平衡的公司更容易脱颖而出。”